SIERPIEŃ 1934 NALEŻYTOŚĆ POCZT. OPŁACONA GOTÓWKĄ

PRZEGLĄD MEBLARSKO-STOLARSKI

MEBLOSTYL

MIESIĘCZNIK ILUSTROWANY POŚWIĘCONY ZAGADNIENIOM ARCHITEKTURY WNĘTRZ

ADRES REDAKCJI I ADMINISTRACJI: KRAKÓW, UL. RAKOWICKA 8, TELEFON NR. 169-09.

Do P. T. Wszystkich naszych prenumeratorów zwracamy się z gorącym apelem składania ofiar na powodzian. Każdy najmniejszy datek ulży niedoli ludzkiej.

Każdy rozsądny wytwórca i kupiec meblowy PRENUMERUJE „MEBLOSTYL“

Rok I. Nr. 4.

MEBLOSTYL

SIERPIEŃ 1934.

PRZEGLĄD MEBLARSKO-STOLARSKI

Wychodzi każdego miesiąca. Informator i doradca fachowy.

Adres Redakcji i Administracji: Kraków, Rakowicka 8. Tel, 169-09, — Godziny przyjęć interesentów od godziny 10 — 12. — Korespondencji anonimowej nie uwzględnia się. — Listów nieopłaconych nie przyjmuje się. — Cennik ogłoszeń i przedpłaty na ostatniej stronie.

Przez organizację do lepszego jutra.

Gdy zastanowimy się nad stosunkami w najrozmaitszych dziedzinach pracy ludzkości od najdawniejszych czasów, to spostrzeżemy, że rozwój tych stosunków postępował po pewnych torach, według reguł wskazanych przez życie. Rozwój ludzkości ulegał zawsze pewnym konjunkturalnym zmianom. W pewnych okresach postępował naprzód, w innych znów bywał hamowany przez różne niesprzyjające czynniki; w zależności od tego kształtowało się życie gospodarcze.

W dziejach więc ludzkości minionych wieków spotykamy pewne czynniki, jak odkrycia i wynalazki, które rozwój ludzkości stawiały na nowe tory i posuwały w bardzo szybkiem tempie naprzód, ale obok tego spotykamy również pewne kataklizmy dziejowe, które nietylko hamowały dotychczasowy rozwój, ale go wykolejały i w tym jakby napółmartwym stanie przez dłuższy okres czasu utrzymywały. Ludzkość jednakże, zmobilizowawszy swe siły i zbrojna w doświadczenia z dawnych wieków potrafiła zawsze, prędzej czy później, wyzwolić się z chwilowego upadku i, mimo różnych przesileń gospodarczych, wytrwale krocząc naprzód, doszła w latach bezpośrednio poprzedzających wielką wojnę, do szczytu swego rozwoju.

Wielka wojna jest właśnie takim typowym przykładem z kataklizmów dziejowych, jakie już nękały ludzkość w przeszłości. Objęła ona przecież swem zniszczeniem prawie cały świat, przekształciła wszystkie organizmy gospodarcze i nietylko zahamowała dotychczasowy rozwój we wszystkich dziedzinach pracy, ale zburzyła kompletnie zasadnicze drogi, po których ten rozwój szedł dotąd, spowodowała wreszcie załamanie stosunków gospodarczych na całym świecie i stworzyła dzisiejsze stosunki, na które wszyscy tak bardzo narzekamy. Nie pomoże jednak narzekanie na złe czasy, nie pomoże biadanie i utyskiwanie, gdy sami nie zorganizujemy swoich sił i razem nie ruszymy na front do walki z kryzysem. Ną nic zdadzą się piękne hasła, niczem będą szlachetne głosy i poczynania poszczególnych jednostek, dopóki całej tej akcji nie poprze przez zorganizowanie całe społeczeństwo. — Zastanówmy się teraz cośmy dotychczas zrobili dla złagodzenia kryzysu? — Bardzo mało — wszelkie usiłowania czynników odpo-

wiedzialnych w tym kierunku są jeszcze niewystarczające, i nic dziwnego, gdy całe społeczeństwo pogrążone w apatji, w usiłowaniach tych nie bierze udziału, jest obojętne, drzemie i wie tyle tylko, że jest źle, bieda. Społeczeństwo nie może biernie przyglądać się wypadkom, a poprawy oczekiwać przez jakiś cud. Cudu nie będzie — jednak dokonać możemy bardzo wiele przez głęboko przemyślany plan twórczej pracy nad unormowaniem stosunków. Praca jest ogromna i tylko silna wola i szczera chęć współpracy całego społeczeństwa z czynnikami rządowemi, energiczne poparcie wszelkich ich poczynań może przynieść stabilizację stosunków, poprawę bytu, a Państwu zgotować wielką przyszłość.

W całym tym kompleksie zagadnień w gospodarstwie współczesnem, które jest daleko więcej skomplikowane, niż w czasach normalnych — dobrej konjunktury — decydującą rolę odgrywają dzisiejsze stosunki **finansowo-kredytowe**. Brak kredytu zabija wiele warstatów. Nawet w dzisiejszych ciężkich czasach wytwórca mógłby sprzedać łatwiej swój towar, gdyby mógł udzielić kredytu, niestety uczynić tego nie może, gdyż sam ma kredyt zamknięty. Z tego też względu **kwestję kredytu** należałoby jaknajprędzej rozwiązać, oraz dostosować do dzisiejszych warunków finansowych produkcję. Unormowanie zaś w tym kierunku produkcji wymagać będzie produkcji w zasadzie i zakresie udzielonych zamówień.

Pominąwszy to, iż ten sposób produkcji ułatwia dostosowanie się do wymogów konsumenta, ma on ogromne znaczenie dla możności finansowych. Wówczas producent nie umieści całego kapitału w zapasach towaru, lecz już mniejszym kapitałem będzie mógł utrzymać produkcję w ruchu. Przy dzisiejszem kurczeniu się konsumcji, o ile wytwórca włożył cały kapitał w towar, to celem otrzymania pieniędzy uwięzionych w towarze, gdy nagle mu są potrzebne, sprzedaje w ten sposób, że udziela skonta nie stojącego w żadnym stosunku do relatywnego czasokresu, względnie zniża cenę, niewytrzymując nietylko kalkulacji, ale poniżej kosztów własnych. I co się dzieje? Sam stracił na tym towarze, zdeprecjonował temsamem jego wartość i co gorsza uniemożliwił drugiemu wytwórcy sprzedaż takiego samego towaru po cenach, pokrywających cenę kosztów, nie mówiąc już nawet o koniecznym dla utrzymania siebie i swego warstatu uczciwym zysku. W konsekwencji podkopał taki wytwórca nie tylko siebie, ale i wielu innych. I to jest właśnie ogromną bolączką dzisiejszego rzemiosła, z którą jaknajenergiczniej należy walczyć. Należy wyszukać sposoby na zaleczenie tej brzydkiej rany na ciele rozwijającego się dotąd wspaniale rzemiosła, lub przynajmniej nie pozwolić jej dalej się jątrzyć, aby ostatecznie nie zatruła całego organizmu. Z powyższych przeto względów widzimy jasno jak potrzebną jest silna organizacja. Wszędzie, w każdym ośrodku pracy powinny istniejące związki kwestję tę częściej poruszać, nad nią dyskutować wypowiadać swe zdanie i wzajemnie sobie pomagać, bo tylko jednością możemy być silni.

Tylko uprzejmością i dobrą obsługą zyskujemy klijenta.

Niejednokrotnie znajdują się w kłopotliwem położeniu wszyscy: i właściciel wielkiego magazynu meblarskiego i stolarz i wreszcie sam kupujący. Klijent zastanawia się długo nad wyborem mebli, wacha się przed ostateczną decyzją i po kilkugodzinnem oglądaniu i rozmyślaniu odchodzi z niczem, wygłaszając swe stereotypowe słowa: „ja tu jeszcze przyjdę“... itp. Meblarz, czy stolarz, znużony wreszcie sam długą debatą — opuszcza wprawdzie ręce ze zniechęcenia, jest już jednak sam zadowolony, że się wreszcie pozbył niezdecydowanego i nudnego gościa. Sądzi nawet przytem, że nie potrzeba kupna go tutaj sprowadziła, ale poprostu chęć obejrzenia nowoczesnych mebli. Coprawda, i to zdarza się często, że ludzie wiedzeni prostą ciekawością, odwiedzają magazyny, pracownie, by się dowiedzieć, co i mniej więcej za jaką cenę można dzisiaj nabyć mimo, że są bardzo dalecy od kupna i na to zupełnie nie posiadają odpowiednich funduszów. Nie należy się jednak tem zrażać. Znane są bowiem w kupiectwie i w rzemiośle przypadki, że istotnie, odwiedzający niema narazie zamiaru czegoś nabyć, czy coś zamówić, mimo to jednak zapamięta sobie dokładnie firmę, jej właściciela i z pewnością nawet po kilku latach, jeżeli się znajdzie w warunkach sprzyjających właśnie tam, a nie gdzieindziej zaopatrzy się w potrzebne przedmioty. Dlatego należy jak najuprzejmiej każdego gościa informować o wszystkiem, w miarę możności zaznajamiać go z każdym typem nowoczesnego urządzenia, doradzać i zaciekawiać, a, z pewnością, jeżeli nie on sam, to jego znajomi lub krewni zostaną klijentami danej firmy.

Uprzejmość, grzeczność, to cechy ludzi kulturalnych, to właściwości ujmujące, które bezsprzecznie stanowią o tak zwanem szczęściu, powodzeniu firmy.

Tyle o gościach przypadkowych. A teraz zastanówmy się nad tymi, w okresie kryzysu szczególnie pożądanymi, to jest nad klijentami, którzy rzeczywiście chcą się u nas zaopatrzyć w urządzenie. I z nimi sprawa nie jest tak łatwa jakby się wydawało. Pieniądz i chęć zakupienia czegoś — to jeszcze nie wszystko. Wszak wiedzą dobrze o tem tak sprzedający, jak i kupujący, że szczególnie w dużych miastach, gdzie jest tak olbrzymia ilość firm-magazynów — klijent decyduje się bardzo trudno. Tu go pociąga kolor mebli, ale nie podoba mu się wykonanie, tam znowu wszystko wydaje mu się jak wymarzone, ma jednak wątpliwości co do praktyczności, trwałości mebli. W innym przypadku nie dysponuje tak dużą gotówką i t. p

I oto stawiamy sobie pytanie: jak zdobyć klijenta?

Tu przedewszystkiem musi każdy meblarz i stolarz być częściowo psychologiem, umieć wyczuć mniej więcej sferę, z jakiej klijent pochodzi, a zatem jego upodobania, potrzeby i wreszcie środki jakiemi dysponuje.

Zdarza się często, że ludzie mniej inteligentni posiadają więcej gotówki, ale zato mniej zrozumienia dla istotnego piękna. Nie oponujmy im zbyt natarczywie, nie mówmy im o tem wprost, że to czego sobie życzą, jest właśnie brzydkie i nie warte pracy, kapitału. Starajmy się delikatnie wypośrodkować drogę, ująć coś z nieestetycznego pomysłu, dodać coś z siebie i stworzyć z całości rzecz harmonijną, któraby z jednej strony umiała przypaść do gustu klijentowi, z drugiej zaś nie kompromitowała wytwórcy.

Inaczej znowu przedstawia się sprawa z klijentami, mającymi wyrobiony smak i zdecydowane pojęcia o urządzeniu wnętrza. Niestety często zdarza się obecnie, że właśnie ci ludzie, nie posiadają zbyt dużo pieniędzy, by nabyć to wszystko, co im najbardziej odpowiada. Tu już musi im sprzedawca przyjść z pomocą. Jako fachowiec powinien dokładnie obliczyć koszta materjału i pracy i zrobić wszystko, co jest możliwe, by jak najoszczędniej wykombinować to, czego żąda klijent. W dzisiejszych bowiem ciężkich czasach duża gotówka, pieniądz rzucony lekką ręką, należy do „białych kruków". Naszymi najczęstszymi klijentami będą właśnie ci, dla których każdy najdrobniejszy choćby szczegół musi być długo i dokładnie obliczany, by im to kupno umożliwić.

Arch. wnętrz M. S. Poznań.

Nasze mieszkanie.

Przyzwyczajenia człowieka, jego pojęcia o życiu codziennem zmieniają się bardo powoli.

Jeżeli chodzi o kulturę wnętrza, o nowoczesny, estetyczny, higjeniczny sposób urządzania mieszkania, jakżeż bardzo jesteśmy od tego dalecy! Tylko jednostki mają zrozumienie dla prawdziwego piękna, odczuwają dobrodziejstwo miłego, kulturalnego, estetycznego mieszkania. Ogół przechodzi obok tego zupełnie obojętnie.

Ileż to naprawdę brzydkich wnętrz spotykamy w życiu! W małych dwupokojowych mieszkaniach widzimy pompastyczne, połyskujące lakierem meble. Olbrzymie, niezgrabne szafy, niesamowicie wielkie lustra toaletowe szpecą sypialnię. Kilkumetrowy kredens jadalni, witryna pełna zbytecznych, tandetnych ozdób, niewygodne, sztywne krzesła, nieproporcjonalnie duży stół, źle dobrane dywany — oto obraz prawdziwej szpetoty.

Obco i nieswojo czuje się człowiek wśród tego wszystkiego. Nic dziwnego. Bo też domownicy nie przebywają naogół w tych pokojach. Szczególnie jadalnia służy im za pokój przyjęć dla gości „niedzielnych". Nielepiej też przedstawia się ta sprawa w mieszkaniach kilkopokojowych.

Człowiek dzisiejszy, człowiek pracy musi sobie stworzyć mieszkanie, odpowiadające zupełnie jego potrzebom i wymaganiom. Nie moda powinna tu rządzić, lecz zmysł praktyczny. Każdy pokój rodziny nowoczesnej musi być estetycznie i celowo urządzony. Niech ściany pokoju będą jasne, meble lekkie i wygodne, by można je łatwo przesuwać z miejsca na miejsce i utrzymać w nienagannej czystości. Każdy kącik domu powinien być przytulny, miły — dostępny przedewszystkiem dla domowników, którzy mają w nim spędzić wolne od zajęć chwile.

Firanki, kapy na łóżka, serwety, poduszki
dekoracyjne oraz kompletne dekoracje mieszkań według paryskich modeli poleca tanio
Atelier Art. Robót RĘCZNYCH
Kraków, ul. Dunajewskiego 6
TEL. 149.02.

ZDZISŁAW TREUTLER
Pierwsza firma w Krakowie, odznaczona srebrnym medalem na P. W. K.
Wytwórnia luster i szlifiernia szkła
Biuro: tel. 115-60. Konto PKO. 412.431.
Pracownia i mieszkanie: telefon 165-02.
Kraków, Rynek Gł. 9
(Pasaż Bielaka).

W pokoju jadalnym niechaj zawsze króluje stół gładki, masywny, krzesła wygodne, kredens zgrabny, niezbyt długi ani też wysoki, nadający się do codziennego użytku. Wszak tu — w tym pokoju koncentruje się całe życie rodzinne.

Pokój sypialny powinien być jasny, widny, zaciszny, meble w nim lekkie, szafy i łóżka raczej oddzielne, by je można łatwo przesuwać z miejsca na miejsce i należycie ustawić w dzisiejszych, niejednokrotnie zbyt małych pokojach.

Unikajmy urządzeń pompastycznych, pozbawionych smaku, wygód, stworzonych jedynie dla oka, dla źle pojętej reprezentacji — ale nie dla nas samych. Każdy pokój musi być nacechowany naszą osobowością, mieć cel wyraźny. I tylko w takiem mieszkaniu będziemy się dobrze czuli, a wraz z nami nasi goście.

Pamiętajmy o tem, że mebli nie sprawiamy często. Są one nam potrzebne na całe życie. Dlatego też muszą być w najlepszym i najtrwalszym gatunku — gładkie, solidne, pozbawione wszelkich tandetnych ozdób, wabiących oko laika.

Przy kupnie, przy zamawianiu mebli nie zapominajmy o jednem: że nie my meblom, lecz meble nam służyć powinny.

Inż. Arch. M. G. Kraków.

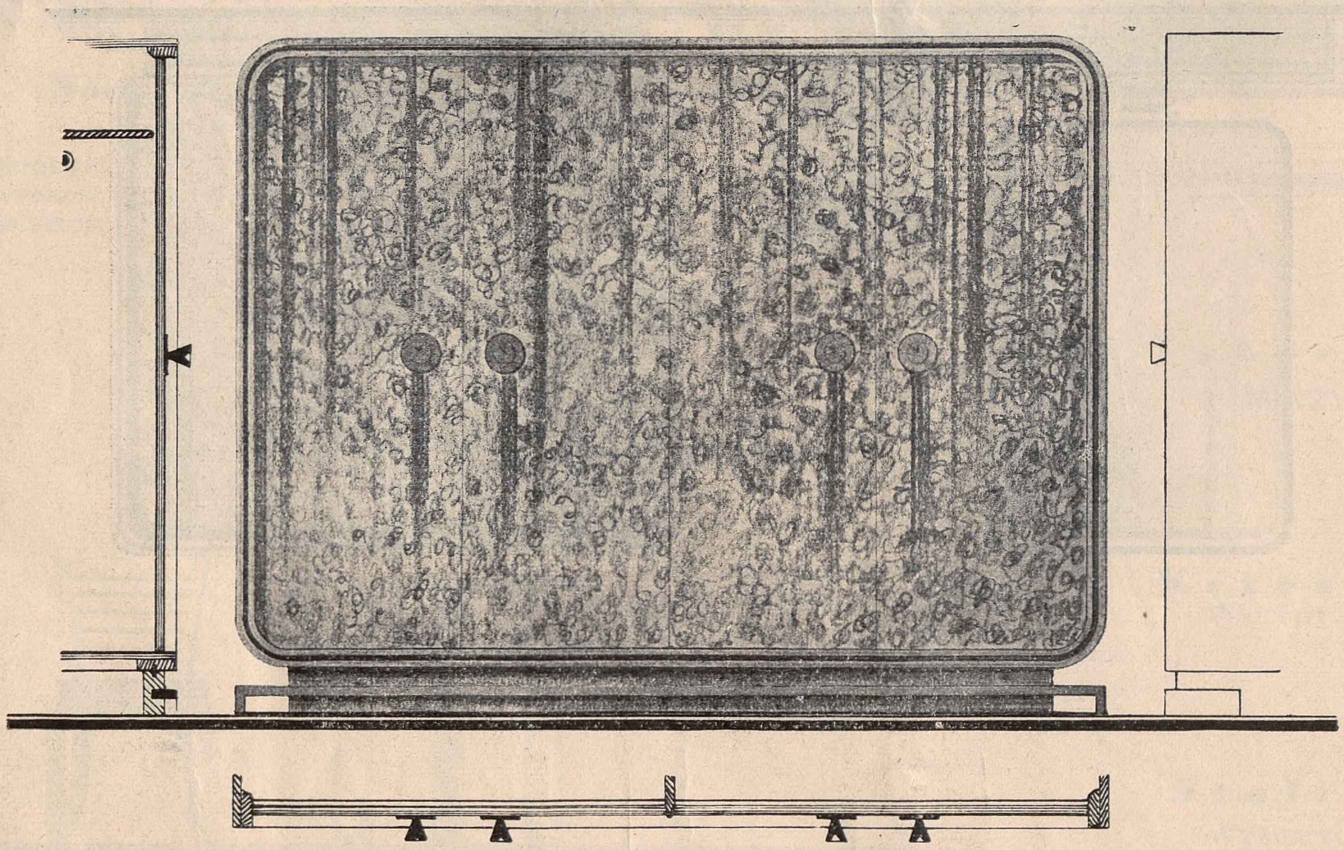
OBUWIE
wszelkiego rodzaju z własnej pracowni
po cenach konkurencyjnych poleca
Firma PIOTR WĄSIK
dawniej W. KAPERA
Kraków, ul. św. Tomasza 29
Przyjmuje wszelkie zamówienia i reperacje.

Forniery egzotyczne i krajowe
Dykty światowej sławy marki „TOBAL“
dykty sucho klejone, szlifowane,
fornierowane dębiną, jesionem i sosną
H. HOLLENDER - Ska z o. o. Kraków, Szpitalna 7
Telefon Nr. 102-34
„ „ 157-95

Każdy rozsądny wytwórca i kupiec prenumeruje „MEBLOSTYL“

Sypialnia Nr. 17.

Skala 1—20

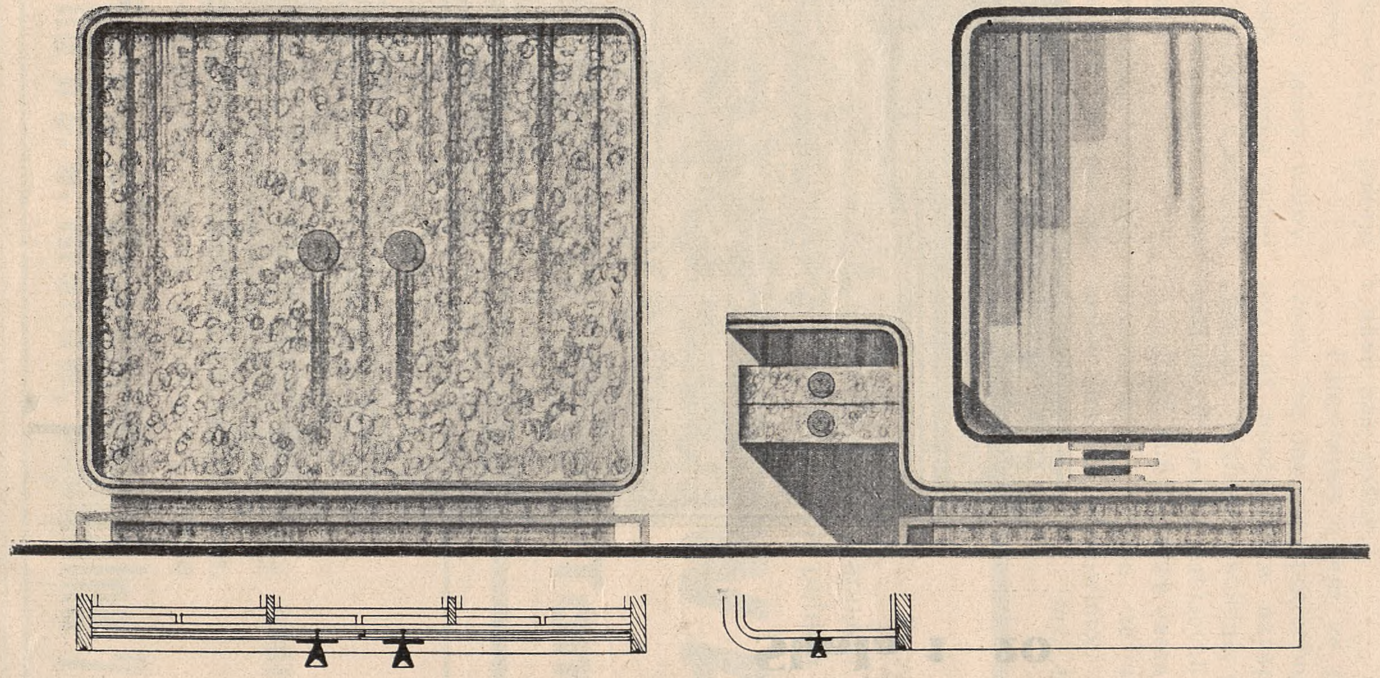


Szafa

WYMIARY:

Szerokość . . . . . . 230 cm
Wysokość . . . . . . 180 „
Głębokość . . . . . . 60 „

Skala 1—20



Bieliźniarka

WYMIARY:

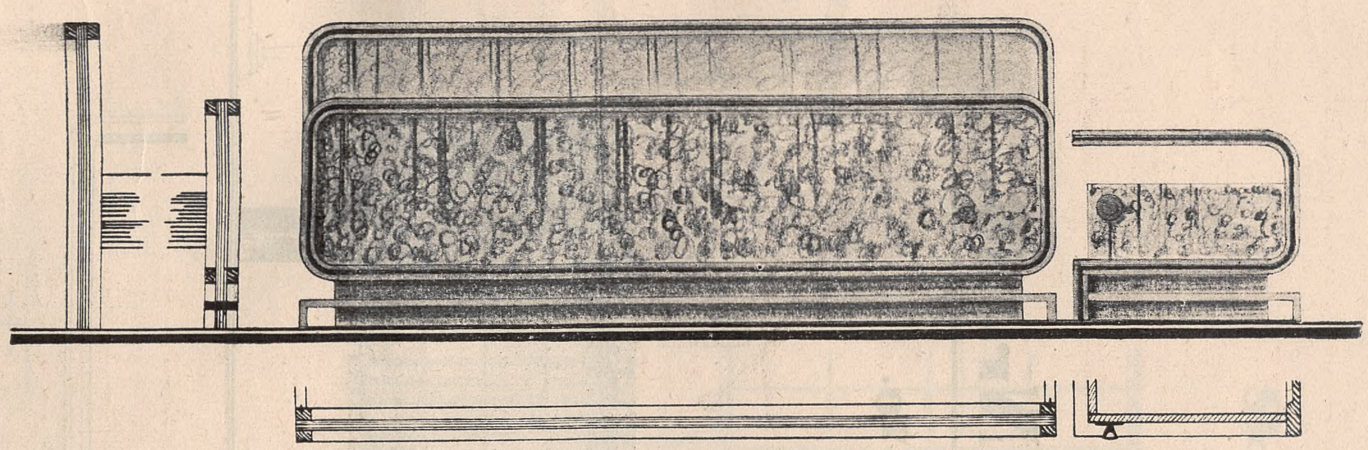
Szerokość . . . . . . 150 cm
Wysokość . . . . . . 150 „
Głębokość . . . . . . 45 „

Toaleta

WYMIARY:

Szerokość . . . . . . 150 cm
Wysokość . . . . . . 150 „
Głębokość . . . . . . 35 „

Skala 1—20



Łóżko

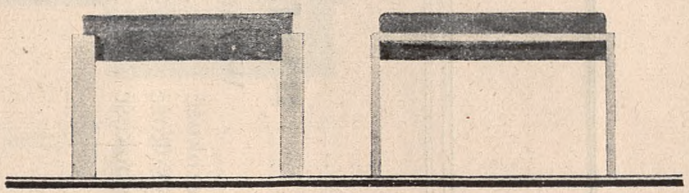
Wymiary:

Przód:
Szerokość . . . . . . 200 cm
Wysokość . . . . . . 60 „
Tył:
Szerokość . . . . . . 200 cm
Wysokość . . . . . 80 „

Nocna szafka

Wymiary:

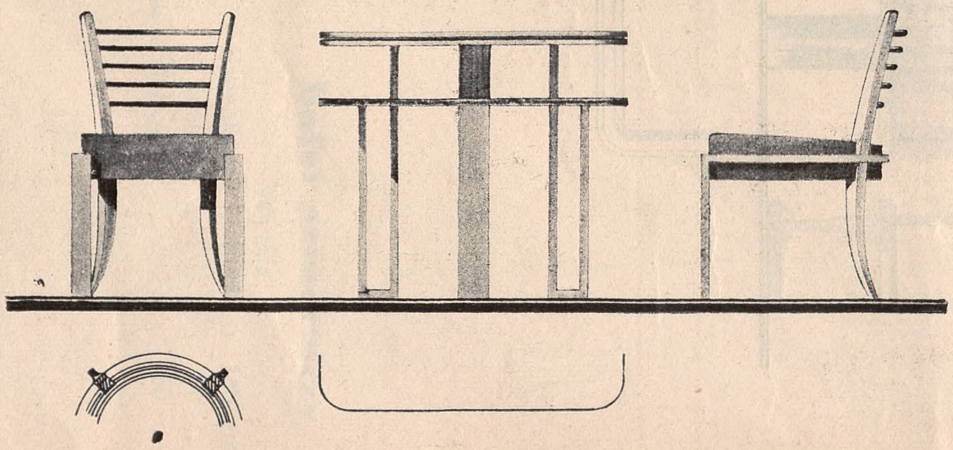
Szerokość . . . . . . 60 cm
Wysokość . . . . . . 50 „
Głębokość . . . . . . 35 „



Taboret

WYMIARY:

Szerokość . . . . 60 cm
Wysokość . . . . 44 „
Głębokośc . . . . 60 „



Krzesło

Wymiary:

Szerokość . . . . 45 cm
Głębokość . . . . 45 „
Wys. oparcia . . . . 75 „

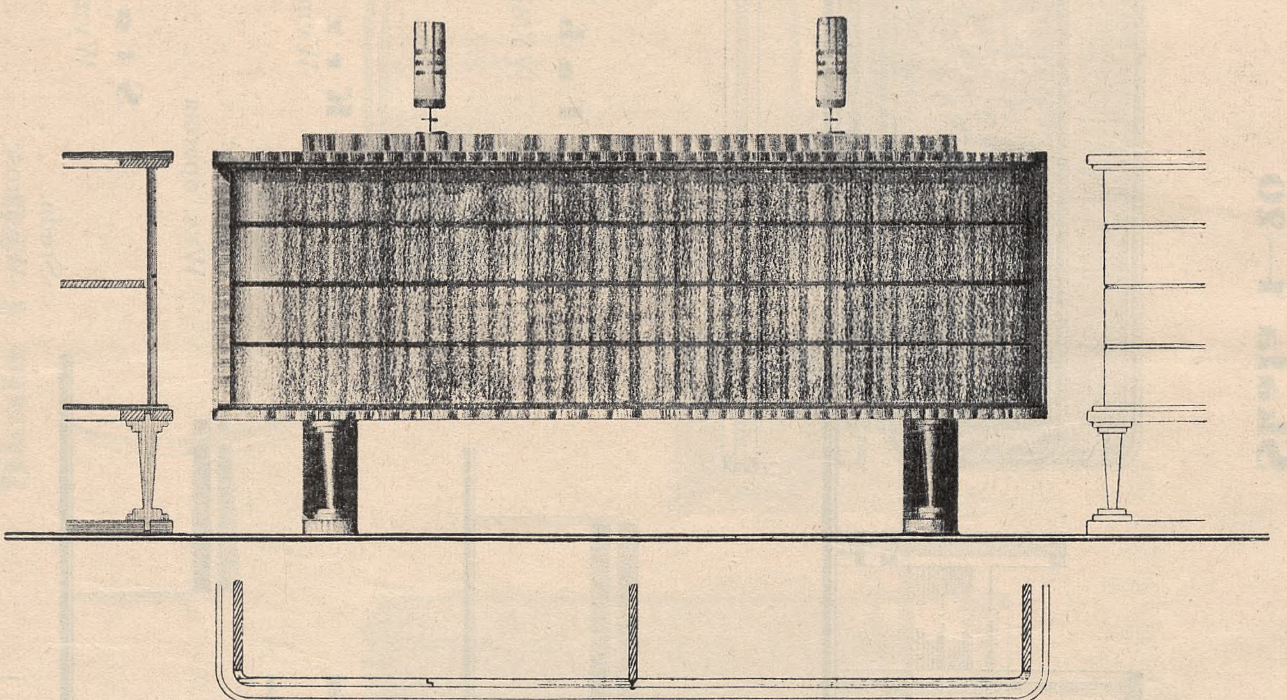
Stolik

Wymiary:

Średn. . . . . 80 cm
Wysokość . . . . 70 „

Jadalnia Nr. 18.

Skala 1—20.

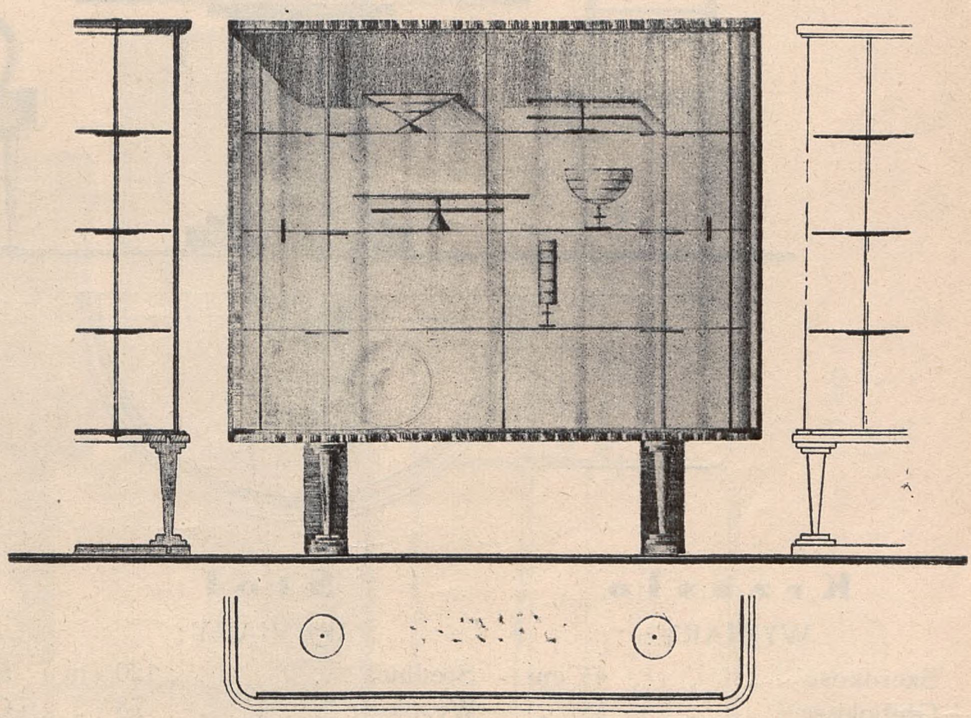


Bufet

Wymiary:

Szerokość . . . . . 220 cm
Wysokość . . . . . 100 „
Głębokość . . . . . 65 „

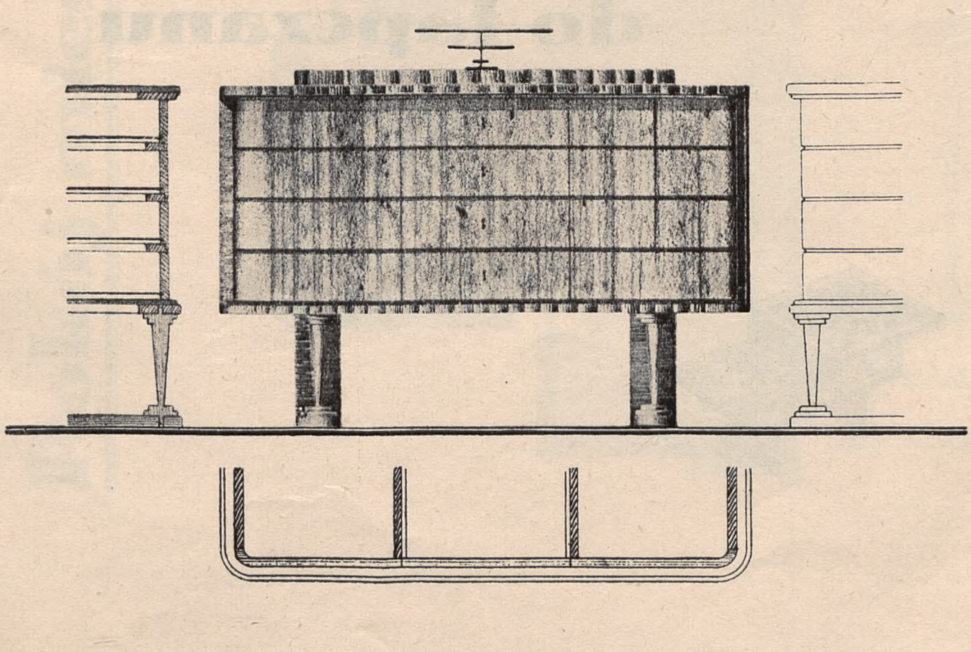
Skala 1—20



Witryna

Wymiary:

Szerokość	140 cm
Wysokość	140 „
Głębokość	40 „

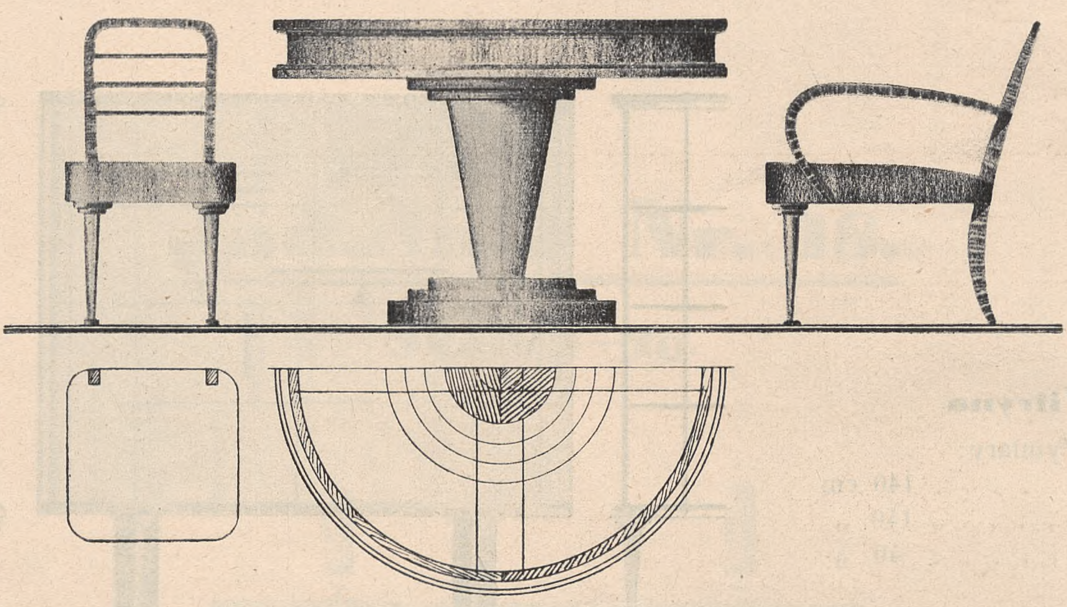


Bufet pomocniczy

Wymiary:

Szerokość	140 cm
Wysokość	90 „
Głębokość	55 „

Skala 1—20



Krzesło

WYMIARY:

Szerokość	45 cm
Głębokość	45 „
Wys. oparcia	80 „

Stół

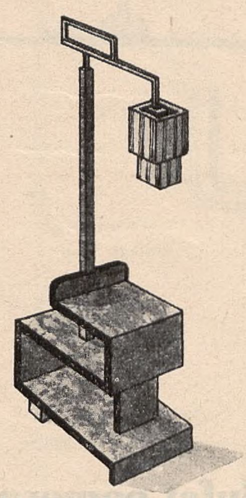
WYMIARY:

Srednica	120 cm
Wysokość	78 „

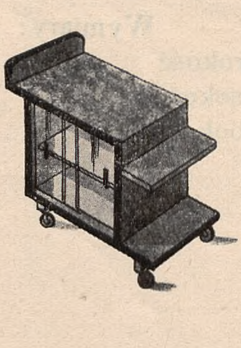
Fotel

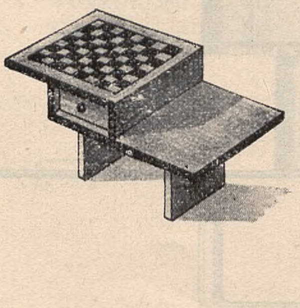
WYMIARY:

Szerokość	60 cm
Głębokość	60 „
Wys. oparcia	80 „



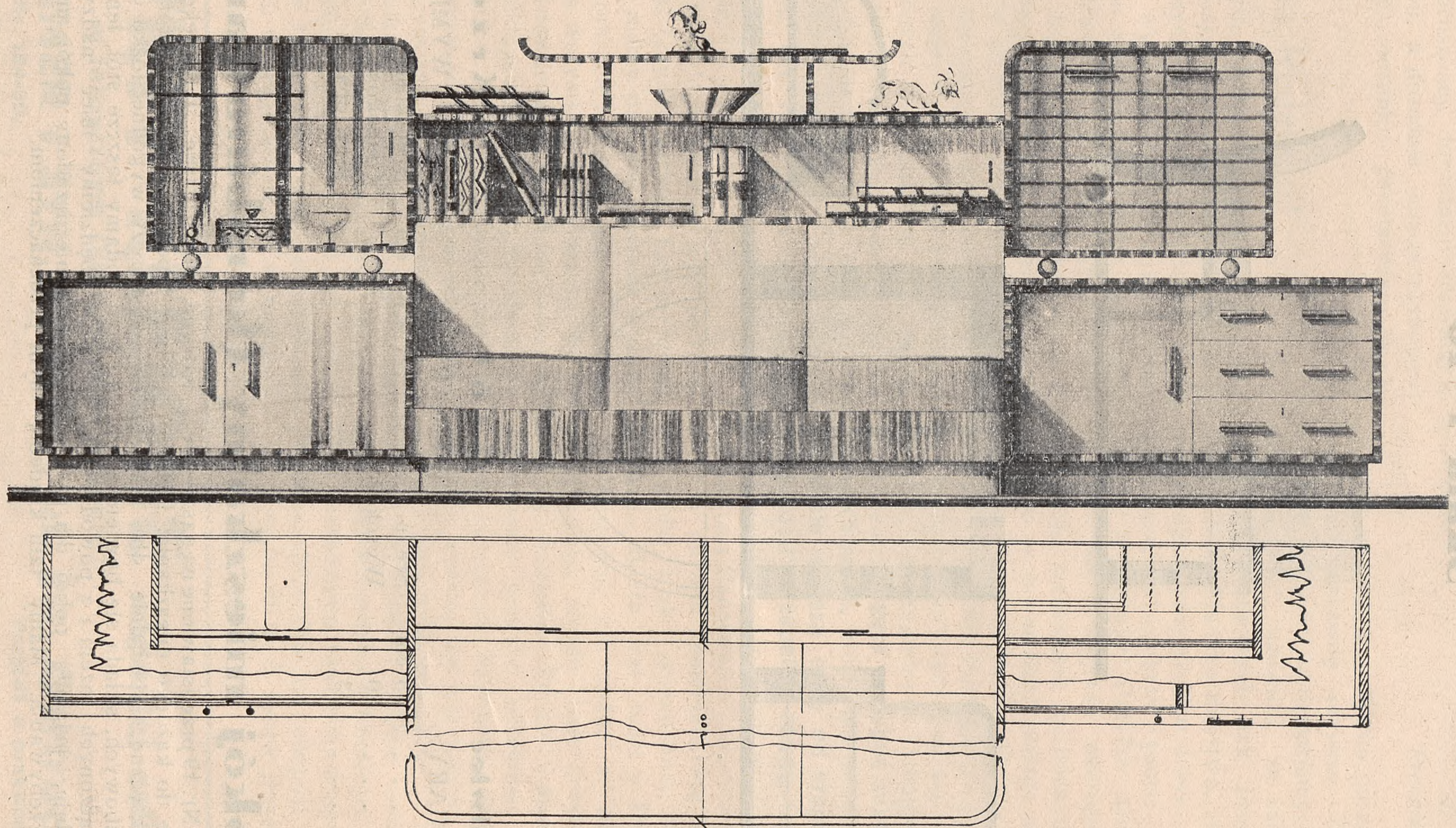
Komplet do łapczanu Nr. 4.





Pokój mieszkalny (kombinowany) Nr. 19.

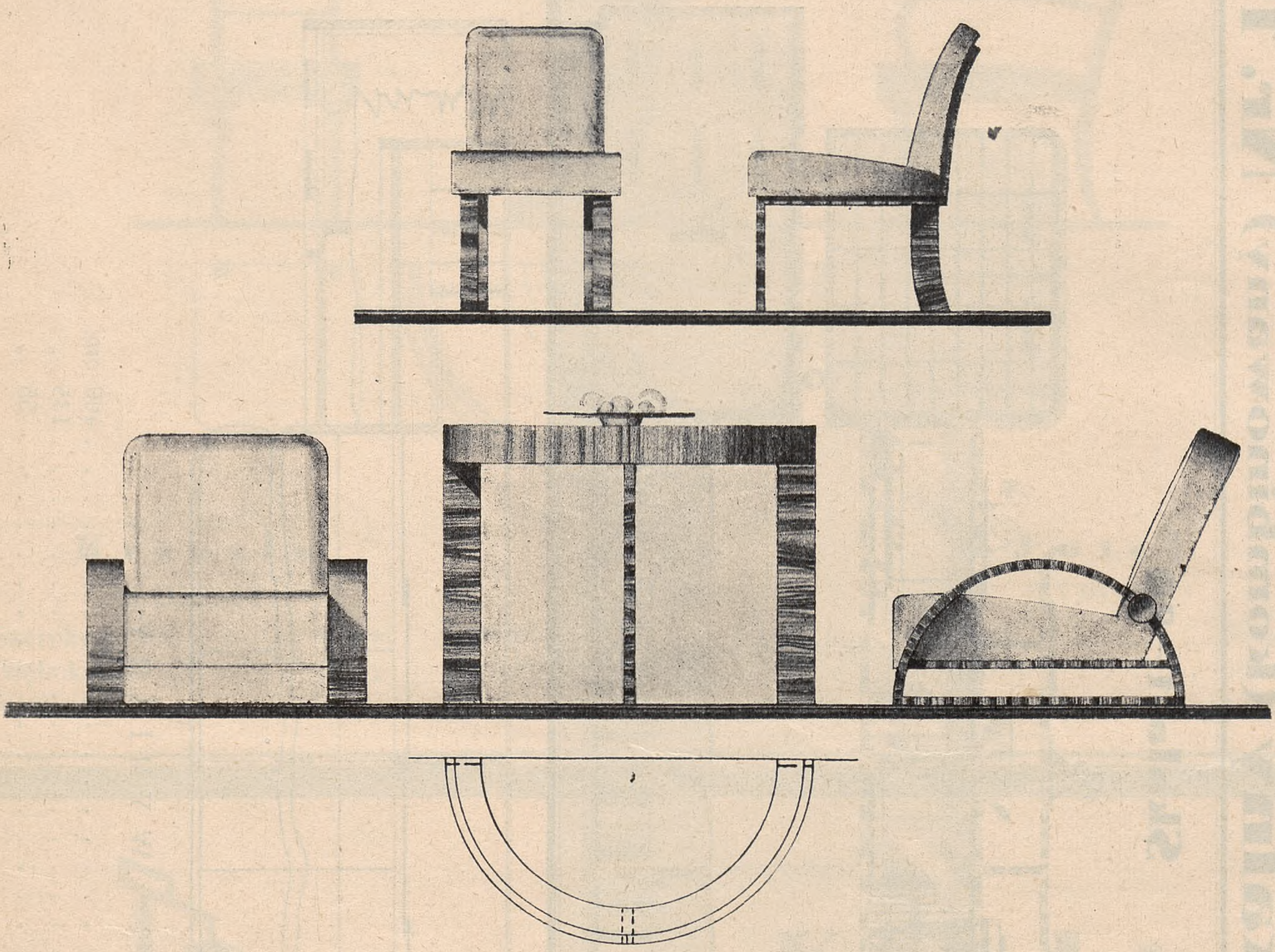
Skala 1—20



WYMIARY:

Szerokość . . . . 400 cm
Wysokość . . . . 135 „
Głębokość . . . . 55 „

Skala 1—20



Leniwiec		Stół		Krzesło	
WYMIARY:		WYMIARY:		WYMIARY:	
Szerokość	75 cm	Średn.	100 cm	Szerokość	45 cm
Głębokość	80 „	Wysokość	78 „	Głębokość	45 „
Wys. oparcia	73 „			Wys. oparcia	75 „

Pokój mieszkalny (kombinowany)

Urządzenie Nr. 19 przedstawione na naszym rysunku, nadaje się do każdego mieszkania. Jest ono nadzwyczaj praktyczne, specjalnie dla małych mieszkań jednoizbowych, składa się bowiem z kilku sprzętów połączonych razem i z powodzeniem zastępuje sypialnię, jadalnię, pokój dla przyjęć i wygodnego przebywania. Mamy tam kredens, witrynę, bieliźniarke, bibljotekę, sekretarz i wygodny tapczan — kanapę, który po rozsunięciu na noc, tworzy wygodne łóżko dwuosobowe. Gdy do tego dodamy jeszcze stół, leniwce albo krzesła i fotele, będziemy mieć nadzwyczaj wygodnie i praktycznie urządony pokój, mogący służyć różnym przeznaczeniom.

Ze skrzynki redakcyjnej.

Od jednego z naszych prenumeratorów otrzymaliśmy list, który, ze względu na doniosłość sprawy w nim poruszonej, dotyczącej wszystkich wytworców mebli, a dosadnie charakteryzującej panujące obecnie stosunki, przytaczamy w całości.

Szanowna Redakcjo!

Będąc stałym prenumeratorem Przeglądu Mebl. Stol. „Meblostyl“ uważam, że to czasopismo, oprócz praktycznych korzyści jakie mamy z rysunków pięknie wykonanych jest równocześnie naszym stolarskim organem, broniącym nas przed wszystkiemi krzywdami jakie nas często spotykają. Piszę ten list i proszę opublikować go w „Meblostylu“. Zdarzył mi się taki wypadek. Podczas pertraktacji z klijentem o kupno mebli jacyś agenci z firm mi nieznanych, gdy dowiedzieli się o tem, nachodzili stale owego klijenta i namawiali do kupna potrzebnych mu 2 pokoi u firm zagranicznych — wiedeńskich. Wychwalali przytem towar obcy, a niesłusznie szkalowali nasz wyrób.

Nieuświadomiony i nie znający się widocznie na meblach klijent dał się namówić podstępnym agentom i mebli u mnie nie kupił, oświadczając, że kupi wiedeńskie.

Szanowna Redakcjo, nie nazwę tego po imieniu, bobym musiał brzydko nazwać. Czy my wciąż jeszcze hołdować mamy papuziej zasadzie i kupować rzeczy zagraniczne? Czy w naszej biedzie, jaka nas ciśnie ze wszystkich stron, mamy wydawać pieniądze na towar obcy? Czyż nie tworzymy mebli taksamo solidnych, pięknych i trwałych jak zagranica? Przecież w meblarstwie wcale nie ustępujemy zagranicznym firmom tak wszędzie energicznie reklamującym się. Mało mamy u siebie bezrobotnych? Obowiązkiem każdego obywatela jest popierać wyroby krajowe, by dać pracę licznym rzeszom bezrobotnych — poprawić ich byt. I przykro mi bardzo, że klijent ten, Polak, postąpił tak po nieobywatelsku i wydał, żerującym na naiwności ludzkiej, agentom obcych firm polski pieniądz, którego przy dzisiejszych warunkach, tak rzadko oglądamy.

Proszę Szanowną Redakcję napisać o tem w Przeglądzie, aby ostrzec meblarzy, zwrócić uwagę samych klijentów na ich nieuczciwe postępowanie.

Z poważaniem

Prenumerator z Katowic.

Kwestja, którą WPan porusza w swoim liście, jest naprawdę przykra. Zajmiemy się nią i w tym kierunku wydrukujemy kilka artykułów. Słusznie WP. zauważa, że nabywanie towarów obcych, w dzisiejszych tak trudnych warunkach dla naszego młodego Państwa, zwłaszcza gdy mamy swoje towary równie dobre, pięknie i solidnie wykonane, jest czynem wysoce nieuczciwym, godzącym w interesy nietylko szerokich rzesz wytwórców, ale w interesy samego Państwa. Przy obecnych warunkach gospodarczych każdy grosz wydany na towar obcy rujnuje naszą gospodarkę, pogłębia kryzys, dający się tak bardzo we znaki całemu rzemiosłu. Postępowanie takie jest aktem nie tylko niepatrjotycznym, ale poprostu destrukcyjnym, — karygodnym. Ubolewać musimy, że ów klijent, **mogący pozwolić sobie na kupno wiedeńskich mebli,** które naprawdę **różnią się tylko potrójnie wyższą ceną od krajowych,** a które co **do jakości** są **zupełnie równe,** nie rozumie swoich najelementarniejszych obowiązków wobec społeczeństwa i Państwa.

W naszem społeczeństwie niestety odczuwa się wielki brak zrozumienia dla tych właśnie kwestji. Wiele jest ludzi w Polsce, którzy nieuświadomieni, nie znając się na towarze chwalą rzeczy obce, choćby były gorsze w gatunku, niż wyroby krajowe. Ludzie ci są laikami, trzebaby ich właśnie pouczyć, przekonać o walorach przemysłu rodzimego. Najlepszą szkołą byłoby organizowanie wystaw we wszystkich ośrodkach przemysłu i większych miastach.

W ten sposób właśnie możnaby przekonać nasze społeczeństwo o trwałości, piękności i solidnem wykonaniu naszych krajowych wyrobów, które bezsprzecznie nie ustępują dzisiaj zagranicy.

Zresztą do tych spraw jeszcze powrócimy.

Redakcja

DYKTY KLEJONE najtaniej zakupisz
w fabrycznym składzie dykt w firmie:
HAMMER i SYN, Kraków, ul. św. Gertrudy 14
Telefon Nr. 184-59. Przyjdź a przekonasz się!

Najlepsza reklama to ogłoszenie w „MEBLOSTYLU“!

KLEJ STOLARSKI

skórny i w proszku (zimny)

Oferty na żądanie

dostarcza najtaniej

M. REICH

Kraków, Aleja Mickiewicza 53/6

S. H. WETSTEIN

Forniery krajowe i egzotyczne

Kraków, Szpitalna 5.



NAJWIĘKSZY i NAJTAŃSZY

DOM HANDLOWY



W samem sercu Krakowa

ul. Florjańska 9

W samem sercu Krakowa

ul. Florjańska 9

Maszyny do szycia dla użytku domowego, jak również maszyny rzemieślnicze. Wózki i łóżeczka dziecięce·

Rowery męskie, damskie i balonowe. Wszelkie części do rowerów, rowerki dziecięce o 2—3 kółkach.

Towar najlepszy

GRAMOFONY, patefony i olbrzymi wybór przeszło 100.000 sztuk płyt najnowszych, elektr. nagranych już od **zł. 1.80.**
Piłki nożne do zabawy i wody.
Centrala latarek elektrycznych, baterji i anodówek do radja.

Ceny konkurenc.



THE KRISCHER

KRAKÓW, UL. FLORJANSKA 9 — TELEFON NR. 177-82



FORNIERY egzotyczno-krajowe, dykty, klej zimny, skórny po konkurencyjnych cenach sprzedaje

„FORDYK" Katowice, ul Marjacka 19 - Telef. 338-39

Przybory tapicersko-dekoracyjne

jak brokaty, gobeliny, epingle na tapczany, plusze, drelichy, włosie i t. p. po cenach najniższych poleca

D. RUBINSTEIN, KRAKÓW, ULICA BRACKA 6

„Meblostyl" to jedyne fachowe pismo polskie!

SZLIFIERNIA SZKŁA i WYTWÓRNIA LUSTER
Kazimierza Woronieckiego
wykonuje wszelkie szkła szlifowane i lustra do mebli po cenach niskich — wykonanie pierwszorzędne.
KRAKÓW, PLAC SZCZEPAŃSKI L. 7.

Fabryczny Skład Farb i Lakierów

poleca klej kostny, skórny i na zimno (CERTUS), BEJCY szellak, papiery szkliste, maszynowe, oraz wszelkie materjały w zakres ten wchodzące. Stale na składzie wszelkie lakiery nitrocelulozowe „Duco" do natryskiwania we wszelkich kolorach i ilościach dostarcza po cenach konkurencyjnych

D. M. JUDA, Kraków, Kalwaryjska 29 — Tel. 149-79

A. GLANZER, Kraków, ul. Podgórska 9
Telefon Nr. 159-63 **(obok IV mostu)**
dostarcza po cenach przystępnych wszelkie gatunki drzewa budowlanego i stolarskiego oraz dykty klejone (szlifowane)

Najnowsze materjały dekoracyjne na
Firanki i obicia meblowe
poleca we wielkim wyborze F-ma
Michał Weitz, Kraków, ul. Florjańska 23

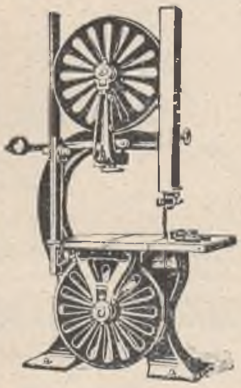
Warunki, cennik ogłoszeń i przedpłaty.

OGŁOSZENIA:	1/1	1/2	1/4	1/8	1/16	1/32	strony
I strona okładki	—	150.—	—	—	—	—	zł.
II i III. str. okładki oraz w tekście	180.—	100.—	60.—	30.—	—	—	„
III strona okładki	165.—	90.—	50.—	25.—	—	—	„
Za tekstem	125.—	70.—	40.—	20.—	10.—	6.—	„

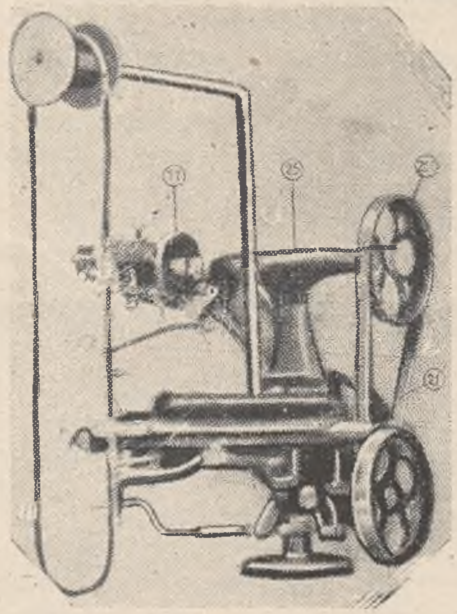
Opisowe w wydaniach specjalnych, 50 gr. za jednołamowy wiersz milimetrowy.
Drobne za słowo 10 gr, napisowe (tłuste 25 gr, 5 liczb lub znak oferty, oraz głoski a, i, o, u, w, z, oblicza się jako jedno słowo, Ogłoszenie drobne nie może przekraczać 50 wyrazów.

Przedpłata kwartalna „Meblostylu" wynosi łącznie z kosztami przesyłki zł. 4.— Cena pojedynczego egzemplarza zł. 1 50.. Przy ogłoszeniach miarodajne są ceny obowiązujące w dniu ich umieszczenia. W razie skargi sądowej, nadzoru lub konkursu upadają przyznane rabaty. Miejscem zobowiązań dla obydwóch stron jest Kraków.

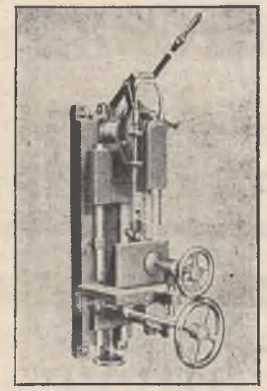
Red. odp.: Stanisław Stradomski, Kraków. Drukarnia Literacka, Kraków, Plac Zgody 4. Tel. 185-18



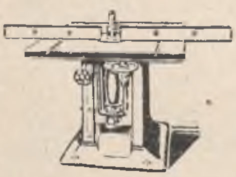
Piła taśmowa



Automat do ostrzenia pił taśmowych



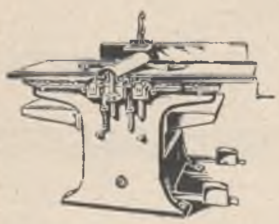
Gryzarka łańcuchowa



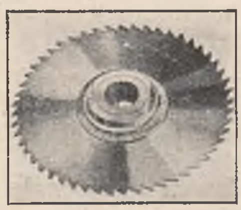
Frezka



Wyrówniarka

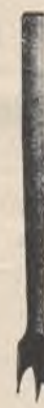


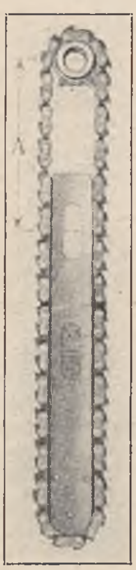
Kombinowana heblarka



















Maszyny nowe i używane stale na składzie

Biuro Techniczno-Handlowe

W. L. Kawałek, Kraków

ul. Gertrudy 5. — Telefon 143-07.